



Komplexität überwinden, Chancen nutzen

Cloud-ERP-Transformation

Rise with SAP verspricht den Weg in eine innovative Cloud-Zukunft.
Wie SAP-Bestandskunden den Transformationsprozess am besten angehen.

Von Joachim Stumpf, T-Systems

SAP und Marktanalysten sind sich einig: Rise with SAP ist gekommen, um zu bleiben. Doch wie stehen die SAP-Bestandskunden dazu? Während ei-

nige das Angebot nach wie vor skeptisch betrachten und die weitere Marktentwicklung zunächst abwarten wollen, erkennen inzwischen immer mehr Kunden die

Chancen für zukunftsfähige Geschäftsprozesse und Innovationen. Laut aktuellem DSAG-Investitionsreport nutzt knapp die Hälfte der befragten Unternehmen in der DACH-Region schon Rise with SAP oder plant dessen Nutzung. Im Jahr 2024 waren dies erst 16 Prozent. Außerdem geben heute nur noch 23 Prozent der Befragten an, Rise with SAP nicht nutzen zu wollen, gegenüber 61 Prozent im Vorjahr. Starke Zahlen, die für eine Transformation mit Rise with SAP sprechen.



DREI ZENTRALE BEREICHE ZUR
ERFOLGREICHEN GESTALTUNG
DER RISE WITH SAP-REISE

1

BUSINESS TRANSFORMATION

Bestehende Geschäftsprozesse neu überdenken,
Innovationen vorantreiben

2

TRANSFORMATION DER BETRIEBSMODELLE

Alle SAP- und Nicht-SAP-Systeme mit einem
einheitlichen Betriebsmodell managen

3

CLOUD TRANSFORMATION

Die Cloud-Strategie finden, die die RISE with
SAP-Einführung bestmöglich unterstützt

Unternehmen sind gut beraten, alle Ebenen – auch die unter der „Wasseroberfläche“ – zu betrachten und zu berücksichtigen.

Rise: Customer-Journeys

Grundsätzlich handelt es sich bei Rise – und auch bei Grow with SAP – um Transformationspfade, sogenannte Customer-Journeys. Das Lizenzpaket umfasst dabei das Cloud-ERP-Produkt selbst, die Technical Managed Services sowie die Infrastruktur. Die Kunden können dabei zwischen der S/4 Hana Private (SAP Cloud ERP Private) und der Public Cloud Edition

(SAP Cloud ERP) wählen. Doch hinter dieser scheinbar einfachen Formel verbergen sich komplexe Herausforderungen: Die Einführung von Rise erfordert in den Unternehmen eine tiefgreifende Transformation auf mehreren Ebenen.

Dabei ist das Lizenzmodell nur die Spitze des Eisbergs. Das wahre Potenzial von Rise liegt unter der Oberfläche und ermöglicht es, Geschäftsprozesse zu optimieren, agiler zu werden und Innovationen voranzutreiben. Um dieses Potenzial voll auszuschöpfen, müssen Unternehmen einen Transformationsprozess in folgenden drei Dimensionen anstoßen: die Migration in die Cloud, die Anpassung des Betriebsmodells und eine umfassende Business Transformation.

Cloud-Transformation gelöst

Rise with SAP zielt darauf ab, die Cloud-ERP-Adaption zu beschleunigen. Da IT-Landschaften häufig komplex sind, umfasst die Cloud-Migration meist mehr als ein einzelnes SAP-System. Hierbei sind die Kunden dazu verpflichtet, alle im Rise-Vertrag inkludierten SAP-Lösungen in die cloudbasierten SAP-Nachfolgeprodukte zu überführen. Dies kann weitreichende Folgen haben: Unterschreibt ein Kunde einen Rise-Vertrag, der verschiedene SAP-Applikationen und -Lösungen umfasst, betrifft die Cloud-Transformation nicht nur die SAP-ECC-Systeme, sondern beispielsweise auch den SolMan, der auf Cloud ALM gebracht werden muss. Oder das SAP HCM, das in SuccessFactors abgebildet werden muss.

Zudem beschränkt sich die Transformation nicht nur auf das Cloud ERP, sondern betrifft auch die Infrastruktur. Während das Standard-Rise-Paket eine Migrati-



Eine gründliche Vorbereitung ist der Schlüssel zum Erfolg der Rise-Transformation. Sie kann die Projektdauer verkürzen und Kosten signifikant senken.

*Frank Scharpenberg,
Vice President und Head of SAP
Global Business Practice SAP,
T-Systems*

on zu einem Hyperscaler vorsieht, bietet die Tailored Option mit T-Systems deutlich flexiblere Möglichkeiten. Beispielsweise kann die Transformation auf die aus deutschen Rechenzentren bereitgestellte Private Cloud von

T-Systems erfolgen. So eröffnen sich Möglichkeiten für hybride Modelle, die Public und Private Cloud kombinieren. Sensible Daten oder Workloads mit hohen Sicherheitsanforderungen können in der privaten Cloud verbleiben. Damit ermöglichen wir Kunden die digitale Souveränität innerhalb von Rise with SAP. Unkritische Daten oder Entwicklungs- und Testsysteme hingegen können zu einem Hyperscaler migriert werden.

Europäische Cloud

In Zeiten geopolitischer Unsicherheiten gewinnt diese Flexibilität an Bedeutung. Nicht für alle Unternehmen kommen US-Hyperscaler für die Bearbeitung sensibler Daten in Frage. T-Systems bietet eine europäische Alternative mit einer Rise-zertifizierten Private Cloud, die höchste Sicherheitsstandards und Zertifizierungen erfüllt. Für SAP-Kunden bedeutet dies: Transformation bei gleichzeitiger Wahrung der digitalen Souveränität.

Operating Model im Wandel

Mit Rise with SAP ändert sich das Betriebsmodell grundlegend: Die Verantwortung für den Betrieb der Rise-Systeme wandert von internen Rechenzentren oder bisherigen Managed Service Providern

Ready für die Transformation

Im Vorfeld der Rise-Transformation helfen Vorprojekte unter anderem

- das „Big Picture“ und die künftige SAP-Strategie festzulegen,
- einen realistischen und abgestimmten Projektzeitplan zu erstellen,
- die mit dem Projekt verbundenen Kosten abzuschätzen,
- die künftige Architektur zu entwerfen,
- notwendige vorbereitende Tätigkeiten zu identifizieren
- und am Ende eine klare Transformations-Roadmap zu entwickeln.

direkt zu SAP. Als Premium Supplier für Rise übernimmt T-Systems umfassende Technical Managed Services: „Dank unserer langjährigen Erfahrung und Expertise aus jährlich rund 1000 SAP-Projekten weltweit gewährleisten wir zuverlässige und sichere Services. Und dies mit einem einheitlichen Betriebsmodell über Systemgrenzen hinweg“, sagt Frank Scharpenberg, Vice President und Head of SAP Global Business Practice SAP bei T-Systems.

IT ist mehr als SAP und Rise

Naturgemäß stehen bei SAP vor allem SAP-Lösungen im Fokus. Die IT-Welt der meisten SAP-Kunden ist jedoch komplexer und besteht auch aus Nicht-Rise- und Nicht-SAP-Systemen, die sie zur Unterstützung ihrer Geschäftsprozesse benötigen.

Hier setzt T-Systems auf einen ganzheitlichen Ansatz: Als erfahrener SAP-Partner betreut das Unternehmen Rise-, Non-Rise- und Non-SAP-Systeme aus einer Hand. „Wir betreiben den gesamten IT-Stack mit durchgängigen SLAs



Wer nur seine bestehende SAP-Landschaft in Rise überführt, verschenkt enormes Optimierungspotenzial.

*Tom Bartmann,
Vice President, SAP Sales,
T-Systems*

über Systemgrenzen hinweg mit einem dedizierten Team für unsere Kunden. Unabhängig davon, ob

Rise und Non-Rise für den Kunden interessant sind“, so Tom Bartmann, Vice President, SAP Sales bei T-Systems.

Dieser integrierte Ansatz ermöglicht es, die Herausforderungen der komplexen SAP-Welt effektiv zu meistern.

Business Transformation

Die Rise-Einführung bietet Unternehmen weit mehr als eine technische Cloud-Migration. „Wer nur seine bestehende SAP-Landschaft in Rise überführt, verschenkt enormes Optimierungspotenzial“, sagt Bartmann. Stattdessen sollten die Kunden Rise als Katalysator für eine umfassende Business Transformation nutzen.

Der Greenfield-Ansatz eröffnet dabei vielversprechende Möglichkeiten: SAP-Standards und Best Practices ermöglichen die Umsetzung von Clean-Core-Konzepten, Prozessautomatisierung und den Abschied von aufwändigen Eigenentwicklungen. Und sollte der Kunde über die Standards im Kern-ERP hinaus doch individuelle Erweiterungen wünschen, lassen sich diese mit der SAP Business Technology Platform (BTP) umsetzen.

Auf diese Weise können Unternehmen die SAP-Transformation nutzen, um Geschäftsprozesse zu modernisieren, KI-Lösungen wie SAP Joule zu integrieren und sich zukunftsicher aufzustellen. Sie setzen auf Standardisierung und Automatisierung, was zu effizienteren Abläufen, Kosteneinsparungen und einer Entlastung der Mitarbeitenden führt.

Ein weiterer Vorteil ist, dass Unternehmen, die heute auf die SAP S/4 Hana Private Cloud Edition setzen und eine konsequente Clean-Core-Strategie verfolgen, den Weg für einen möglichen späteren Umstieg in die Public Cloud ebnen. Wichtig dabei ist, dass

Die Phasen einer Vorstudie

1. Projektinitialisierung, Vorbereitung der System-Scans und Planung der Workshops
2. Toolunterstützte Analyse der SAP-Landschaft, zum Beispiel mit SAP-Bordmitteln wie SAP Readiness Check, Abap Test Cockpit und Signavio Process Insights
3. Gemeinsame Kundenworkshops mit Business und IT: In technischen Workshops stehen Individualentwicklungen, Schnittstellen, Clean Core sowie die Kompatibilität von Add-ons und die Zielarchitektur im Fokus.

Funktionale Workshops dienen zur Analyse der aktuellen Geschäftsprozesse und deren Schwachstellen sowie zur Identifikation möglicher Lösungsansätze und Innovationspotenziale. Ergänzt werden diese durch fachübergreifende Workshops, etwa zur Einführung des Geschäftspartners oder zur Optimierung des Stammdatenmanagements. Innovations-Workshops zahlen auf LeanIX oder die Business Suite mit BDC und Business AI ein.

nicht alle Systeme zwingend im Greenfield-Ansatz migriert werden müssen. Im Zuge der Planungen sollte man je nach System auch individuelle Wege in Betracht ziehen. Manche SAP-ECC-Systeme können sinnvoll mit dem Brownfield-Ansatz zu Rise überführt und bei Bedarf später angepasst werden.

Weg über die Business Suite

Für die Transformationsreise mit Rise in den drei beschriebenen Dimensionen spielt die SAP Business Suite eine wichtige Rolle. Sie wurde von SAP in den letzten Jahren kontinuierlich weiterentwickelt und hat mit dem Update im Februar 2025 sowie dem Ansatz „Suite First“ an strategischer Bedeutung gewonnen. Die Grundlage der Business Suite bilden Cloud ERP und SAP BTP. Als Layer dazwischen fungiert die Business Data Cloud (BDC). Sie greift auf SAP- und Non-SAP-Applikationen zu und vereinfacht die Integration mit anderen SAP- oder Drittsystemen. Besonders relevant ist die BDC im Kontext von KI-Anwendungen. Für effektive Business-AI-Funktionen wird der Zugriff auf strukturierte und unstrukturierte Daten aus verschiedenen internen wie externen Quellen benötigt. Ein Beispiel: Für präzise Vertriebsprognosen reichen ERP-Daten allein nicht aus. Informationen aus dem CRM-System und globale Markttrends sind ebenso entscheidend. Die Business Data Cloud macht diese ganzheitliche Datenintegration möglich.

Vorstudien zur Rise Journey

Die Komplexität einer SAP-Transformation zu unterschätzen, kann Unternehmen teuer zu stehen kommen. Vorprojekte sind ein unverzichtbares Instrument, um die Rise-Journey erfolgreich zu gestalten.

„Eine gründliche Vorbereitung ist der Schlüssel zum Erfolg der Rise-Transformation. Sie kann die Projektdauer verkürzen und Kosten signifikant senken“, betont Frank Scharpenberg.

Bei unvorbereiteten Transformationen können sich einzelne Projektschritte hingegen schnell um das Zwei- bis Dreifache verteuern. Scharpenberg rät davon ab, bei Vorstudien zu sparen.

„Eine seriöse Vorstudie liefert die erforderliche Transparenz und Detailtiefe und amortisiert sich schnell durch reibungslosere Abläufe sowie vermiedene Fallstricke.“

Wechselwirkungen

Eine gründliche Vorstudie ist auch deshalb unerlässlich, weil SAP-Rise- und S/4-Transformation, Cloud-Migration und Änderungen im Betriebsmodell eng miteinander verwoben sind. Alle Bereiche müssen sorgfältig aufeinander abgestimmt werden, da zahlreiche Abhängigkeiten bestehen. Eine fundierte Vorstudie deckt diese Wechselwirkungen auf und ermöglicht eine effektive Planung der gesamten Transformationsreise. Häufig überschätzen Unternehmen auch ihre organisatorische Transformationsbereitschaft.

Change Agents

Hier deckt die Vorstudie die Diskrepanzen zwischen aktueller Organisationsstruktur und geplanter Rise-Journey auf. Im Rahmen der Studie organisiert T-Systems mehrere Workshops mit allen Stakeholdern, beispielsweise aus dem Management, den Fachbereichen und dem Anwenderkreis. Sinnvoll ist es, feste Process Owner sowie in internationalen Unternehmen auch Global Process Owner zu be-

nennen. Genauso wichtig ist die Festlegung einer Key-User-Organisation. Den Transformations- und damit auch den Veränderungsprozess sollten Change Agents begleiten, die einer klaren, im Rahmen der Vorstudie definierten Change-Strategie folgen.

Die Erkenntnisse aus den Workshops münden in konkrete Empfehlungen, beispielsweise: Zukunftsarchitektur, der am besten geeignete Migrationspfad, Mehrwerte, Zeitplanung, erforderliche Vorarbeiten und passende Betriebsmodelle.

Mit diesem Gesamtbild können Unternehmen notwendige Vorbereitungen treffen – von System-Updates bis zur Datenbereinigung. So gerüstet, lässt sich die Rise-Transformation zuversichtlich angehen.

S/4 im Gesundheitswesen

Dies zeigt auch folgendes Beispiel aus der Praxis: Ein deutscher Träger sozialer und gesundheitlicher Einrichtungen stand vor der SAP-S/4-Hana-Transformation.

T-Systems führte eine umfassende Vorstudie durch, die von der Prozessanalyse bis zum Custom Code Scan reichte.

Das Ergebnis: eine maßgeschneiderte Strategie, die technische Innovationen mit betriebswirtschaftlichen Chancen verband, einschließlich eines konzernweiten Berichtswesens.



*Joachim Stumpf,
Head of Value
Consulting and
Solution Design,
T-Systems*



E-Book: Business
Transformation
mit Rise
with SAP



S/4-Conversion

Rise with Support

Rise ist ein SAP-Konzept, das Bestandskunden den Umstieg in ein neues ERP-Zeitalter erleichtert – mit S/4 Hana als erstem Schritt. T-Systems liefert den nötigen Support für eine leistungsfähige IT-Architektur und ein solides Fundament.

Von Peter M. Färbing, E3-Magazin

Die Deutsche Telekom hat sich gemeinsam mit T-Systems auf den Weg in ein neues ERP-Zeitalter gemacht. Als SAP-Partner wurde das Projekt „Rise with SAP“ zu einem Proof of Concept für alle Beteiligten: Es ist ein Erfolg! Die Deutsche Telekom IT konsolidiert und orchestriert nun anhand der definierten Rise-with-SAP-Roadmap mehr als 500 ERP-Server in die Cloud. Das Transformationsprojekt wurde von T-Systems begleitet und dient naturgemäß als Nachweis für eine souveräne Cloud als Angebot an die europäischen SAP-Bestandskunden.

Cloud-Transformation

Welche Ziele verfolgte die Deutsche Telekom mit der S/4-Conversion und dem Rise-Vertrag? Frank Scharpenberg, Vice President, Head of Global Business Practice SAP bei T-Systems, erklärt im E3-Gespräch: „Die Hauptziele waren Flexibilisierung und Konsolidierung der SAP-ERP-Landschaft, Modernisierung und Cloud-Transformation sowie der Aufbau einer stabilen, flexiblen Umgebung für die S/4-Hana-Migration. Zudem sollten Effizienzgewinne in zentralen Geschäftsbereichen wie Finanzen, Beschaffung und Logistik erzielt werden.“

Das Projekt umfasst die Rise-Adaption der Deutschen Telekom inklusive Cloud-Transformation, einem SAP-Betriebsmodell und um-

fassendem Business Change – etwa hin zum One-Finance-Ansatz. Ziel ist die Modernisierung und Vereinheitlichung der SAP-Landschaft auf Cloud-Basis. Bis 2030 sollen laut Scharpenberg die Anzahl der SAP-ERP-Systeme konzernweit halbiert und On-prem-Installationen vermieden werden. Zwei Drittel der SAP-Instanzen sollen aus Compliance- und Sicherheitsgründen in der Private Cloud von T-Systems betrieben werden, ein Drittel in der Google Cloud Platform.

T-Systems stellt dafür ein Delivery Model auf einer Multi- und Hybrid-Cloud-Plattform (MHC) bereit – unabhängig davon, ob SAP- oder Non-SAP-Workloads, Public oder Private Cloud. Im White Paper „Business Transformation mit Rise with SAP“ betont Scharpenberg: „Rise with SAP ermöglicht Agilität und Flexibilität und unterstützt Unternehmen, ihre Geschäftsprozesse in die Cloud zu verlagern und zu optimieren.“ Der DSAG-Jahreskongress 2024 in Leipzig verdeutlichte die zentrale Rolle von SAP-Partnern wie T-Systems bei der Umsetzung von Rise-Projekten. Rise ist ein exklusives SAP-Angebot, das Bestandskunden zentrale ERP-Aufgaben abnimmt. Doch eine ganzheitliche ERP-Architektur braucht mehr als Software: Europäische Kunden benötigen eine souveräne Cloud-Infrastruktur sowie kontinuierlichen Support – vor, während und nach der S/4-Conversion.

„Rise ist keine Produktsammlung, sondern eine Transformationsreise zur Standardisierung und Modernisierung in die Cloud“, erklärt Scharpenberg. SAPs neue Taxonomie unterstreicht dieses Verständnis. Seit 2024 werden erste große SAP-Instanzen der Deutschen Telekom in der DACH-Region auf S/4 Hana umgestellt – erste Systeme sind bereits live, sowohl in der Google Cloud als auch in der aus Deutschland gehosteten Private Cloud von T-Systems. „Die Resonanz ist positiv“, berichtet Scharpenberg.

Rise: Geänderte Bedingungen

Gibt es Tipps für die SAP-Community, die Joop Jansen, CFO der Deutschen Telekom IT, für eine Rise-Migration teilen kann? „Mögliche Skepsis überwinden“, antwortet der Telekom-Manager Jansen spontan im E3-Gespräch und präzisiert: „Im Jahr 2021 hat SAP bei uns erstmalig das Thema Rise adressiert. Damals war Rise für uns noch kein passendes Modell, weil uns die nötige Flexibilität fehlte. Dazu zählte zum Beispiel die Möglichkeit, SAP-Systeme mit sensiblen Daten in einer deutschen Private Cloud zu betreiben. Nur so ließen sich die hohen Sicherheits- und Datenschutzstandards gewährleisten. Doch als wir 2023 die Optionen neu bewertet haben, war klar: Die Bedingungen haben sich verändert. Rise bietet uns heute die

Möglichkeit, unsere zentralen Finanzsysteme gezielt in einem standardnahen Cloud-ERP-Core zu konsolidieren, während wir weniger kritische, aber stark angepasste Komponenten außerhalb von Rise weiterführen können.“

Hybridstrategie mit Rise

Die Möglichkeit zur Hybridstrategie – Rise für das ERP-Kernsystem, Non-Rise für Spezialanwendungen – gab bei der Deutschen Telekom den Ausschlag für die Entscheidung zugunsten von Rise. CFO Joop Jansen betont: „Ausschlaggebend war nicht primär der finanzielle oder funktionale Nutzen, sondern die gewonnene Flexibilität, gemeinsam mit einem erfahrenen Partner wie T-Systems die Betriebsverantwortung zu teilen und die gute Zusammenarbeit fortzusetzen.“

Sein Tipp an SAP-Bestandskunden: „Nach der Entscheidung für Rise ist eine klare Transformationsstrategie entscheidend. Gute Vorbereitung ist erfolgsrelevant – Rise ist keine rein technische IT-Umstellung, sondern eine umfassende Business-Transformation, die das gesamte Unternehmen mittragen muss.“

T-Systems agiert als Rise Premium Supplier innerhalb des Konzerns. Frank Scharpenberg beschreibt die Zusammenarbeit als Win-win-Situation: „Die Telekom IT profitiert davon, T-Systems als verlässlichen Partner im gleichen Mutterkonzern zu haben. Gleichzeitig profitiert auch SAP, da wir unsere Learnings aus den praktischen Implementierungen in komplexen Unternehmenslandschaften weitergeben.“

Eine klare IT-Strategie ist daher essenziell. Unternehmen müssen sich über den zukünftigen Nutzungsgrad von SAP nach der Transformation im Klaren sein – dies bildet die Grundlage für eine



Haben sich SAP-Kunden für die Rise Journey entschieden, sollten sie eine klare Transformationsstrategie entwickeln.

*Joop Jansen,
CFO/Senior Vice President Finance,
Deutsche Telekom IT*

effiziente Lizenztransformation. Ebenso müssen Wechselwirkungen zwischen Rise- und S/4-Transformation, Cloud-Migration und neuen Betriebsmodellen verstanden werden. Nur so lassen sich Kostenfallen wie doppelte Lizenzgebühren, Leerstandskosten oder unnötige Migrationen vermeiden.

„Unsere Rise-Experten helfen Kunden, ein stimmiges Gesamtbild zu entwickeln. Als Rise Premium Supplier begleiten wir die Modernisierung der SAP-Landschaft auf Basis von Cloud-ERP zuverlässig und professionell“, so Scharpenberg weiter. Besonders wichtig: Der Rise-Partner muss Themen wie Compliance, Datenschutz und Sicherheit beherrschen. Bei der Deutschen Telekom etwa werden datensensitive Anwendungen in der DSGVO-konformen Private Cloud von T-Systems betrieben. Dieser ganzheitliche Projektan-

satz stellt sicher, dass technische und rechtliche Anforderungen gleichermaßen erfüllt werden.

Eigenheiten von Rise

Rise with SAP ist seit über drei Jahren auf dem Markt, doch erst jetzt – mit dem Einstieg großer Bestandskunden – werden viele Eigenheiten sichtbar. „Es gibt für alle Beteiligten eine deutliche Lernkurve – auch für SAP“, sagt Frank Scharpenberg, T-Systems. Sein Appell: „Machen Sie sich bewusst, welche Cloud-Funktionen Rise mit sich bringt, und teilen Sie dieses Wissen mit den technischen Teams – für volle Transparenz darüber, was möglich ist und was nicht.“

Die Strategie von SAP ist klar: Die Zukunft liegt in cloudbasierten ERP-Services wie Rise und Grow with SAP. Neben der Chance zur Entschlackung alter Systeme bringt die neue SAP-Welt Innovationen wie KI, Nachhaltigkeitsmanagement und moderne Reporting-Tools. Scharpenberg rät: „Wer gut plant und einen erfahrenen Partner wählt, muss mit Rise nicht länger warten.“

CFO Joop Jansen ergänzt: „Im Dezember 2023 hat die Deutsche Telekom beschlossen, rund 80 SAP-Systemlandschaften mit dem Rise-Modell zu transformieren. Das bringt uns deutlich mehr Flexibilität.“ Die Zahl der Systeme wird reduziert, was wiederum Infrastrukturkosten senkt – Mittel, die in neue SAP-Produkte investiert werden können.

Allerdings zeigt die Praxis: Für viele Kunden ist unklar, was genau in Rise-Verträgen enthalten ist. Joop Jansen fordert deshalb mehr Übersichtlichkeit seitens SAP. „Eine gute Vorbereitung auf Kundenseite und genügend Zeit zur Bewertung sind unerlässlich“, betont er abschließend.